

*Janina Godłów-Legiędź**

CZY EKONOMIA BEHAWIORALNA ODPOWIADA NA WYZWANIA WSPÓŁCZESNOŚCI?

WPROWADZENIE

Pierwsza dekada nowego tysiąclecia pełna jest wydarzeń, które postawiły pod znakiem zapytania dotychczasowe teorie ekonomiczne, przekonania, strategie i instrumenty polityki gospodarczej i społecznej. Ale ten frustrujący bieg wypadków dostarcza także niezwyklego materiału stanowiącego fascynujący przedmiot badań i otwiera nowe możliwości dla szkół myślenia ekonomicznego, które pozostawały na uboczu głównego nurtu, czy to z powodu nieortodoksyjnych treści czy nieortodoksyjnych metod. W kontekście kryzysu finansowego rozgłosu nabrała tzw. ekonomia behawioralna. G. Akerlof i R. Shiller wyjaśniając przyczyny kryzysu odwołali się do keynesowskiego terminu „zwierzęce instynkty”. Tak też zatytułowali swoją książkę. Rozwinięcie tytułu nie pozostawia wątpliwości, że w centrum zainteresowania staje ludzka psychika jako czynnik kształtujący koniunkturę gospodarczą¹. Jest to przejaw wzrostu zainteresowania w ekonomii nurtem, który bada, jak ludzka psychika wpływa na gospodarowanie, jak sposób myślenia i postrzegania świata oraz emocje wpływają na podejmowanie decyzji ekonomicznych. Innymi słowy, ekonomia behawioralna wyjaśnia, dlaczego ludzie nie zawsze działają zgodnie z zakładaną w ekonomii neoklasycznej racjonalnością instrumentalną i z prognozami opartymi na modelach ekonomicznych.

Celem opracowania jest próba oceny znaczenia ważniejszych koncepcji ekonomii behawioralnej z perspektywy kryzysu ekonomicznego i kryzysu dominującego paradygmatu ekonomii. Punktem wyjścia jest krótka charakterystyka ekonomii behawioralnej, przede wszystkim stanowiska jej zwolenników wobec sporu o racjonalność jako założenia leżącego *explicite* bądź

* Prof. zw. dr hab., Katedra Makroekonomii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

¹ G. Akerlof, R. Shiller, *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*, Studio Emka, Warszawa 2010.

implicite u podstaw doktryn ekonomicznych. Następnie przedstawione są wybrane odkrycia teorii perspektywy Daniela Kahnemana, który przyczynił się chyba w największym stopniu do spopularyzowania znaczenia badań psychologów na gruncie ekonomii. Myśl przewodnia artykułu sprowadza się do tezy, że jakkolwiek ekonomia behawioralna zwraca uwagę na niezwykle ważne aspekty gospodarowania, to jej program badawczy nie jest w stanie odpowiedzieć na problemy współczesnego kapitalizmu, jeżeli nie uwzględni się w nim instytucjonalnej perspektywy badawczej.

EKONOMIA BEHAVIORALNA – MYLNA NAZWA

Termin ekonomia behawioralna jest mylący z dwóch względów. Po pierwsze, jeżeli ekonomia ta jest jednym z nurtów ekonomicznego myślenia, to nazwa behawioralna może sugerować, że inne nurty nie zajmują się ludzkimi zachowaniami. Po drugie, ekonomia behawioralna nie ma związku z behawioralnym nurtem w psychologii. W przeciwieństwie do zwolenników behawioryzmu w psychologii ekonomiści nazywani behawioralnymi nie odzęgają się od analizy sfery świadomości i metody introspekcji. Nazwy ekonomia behawioralna użył po raz pierwszy Keneth Boulding. Napisał on w 1958 roku o potrzebie zwrotu w kierunku ekonomii behawioralnej, która badać ma „te aspekty ludzkich wyobrażeń, czy poznawczych i emocjonalnych struktur, które mają wpływ na decyzje ekonomiczne”². Zatem już Boulding sugerował wykorzystanie w ekonomii psychologii kognitywnej, która pozostaje w opozycji do behawioryzmu.

Zważywszy, że ekonomiści odwołują się głównie do psychologii kognitywnej, należałoby raczej mówić o ekonomii kognitywnej. Ta nazwa pozwalałaby ponadto połączyć wysiłki badawcze oparte o badania psychologiczne z badaniami zwolenników ekonomii instytucjonalnej i ewolucyjnej, dla których procesy poznania i uczenia się mają kluczowe znaczenie dla wyjaśniania tajemnic rozwoju gospodarczego. Erice Wanner, który jako prezes Russel Sage Foundation przyczynił się do wyodrębnienia ekonomii behawioralnej jako subdyscypliny naukowej, podkreślał, że behawioralna ekonomia jest zastosowaniem nauki o poznaniu do rzeczywistego procesu podejmowania decyzji i że nienazwanie jej ekonomią kognitywną oznacza, że „nie byliśmy dostatecznie odważni”³. W stosunku do znaczącej części dorobku ekonomii behawioralnej należałoby używać nazwy psychologia

² E. Angner, G. Loewenstein, *Behavioral Economics*, [w:] *Handbook of Philosophy of Science. Philosophy of Economics*, Elsevier, Oxford - Amsterdam 2012, s. 658.

³ *Ibidem*.

ekonomiczna, akcentując w ten sposób jej ścisły związek z psychologią i to, że obejmuje ona tylko część zagadnień ważnych z punktu widzenia ekonomii. Mimo tych zastrzeżeń, z uwagi na ukształtowaną już tradycję, w artykule będziemy używać terminu ekonomia behawioralna.

Ekonomia behawioralna, podobnie jak instytucjonalna, skupia badaczy krytycznych wobec ekonomii neoklasycznej, której metodologia wywierała decydujący wpływ na badania ekonomiczne po II wojnie światowej, a wnioski z niej płynące wywierały ogromny wpływ na politykę ekonomiczną. Krytyka ekonomistów behawioralnych koncentruje się wokół założeń dotyczących motywów i formy ludzkich zachowań w procesach gospodarczych. W ekonomii neoklasycznej zakłada się, że ludzie podejmujący decyzje gospodarcze są instrumentalnie racjonalni, tzn. w oparciu o odpowiednią wiedzę i swoje umiejętności logicznego wnioskowania zmierzają do optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów. Nie bierze się pod uwagę przeszkód, które mogłyby uniemożliwić kalkulację i realizację zamierzonych przez racjonalną jednostkę celów. Ekonomisci behawioralni kwestionują powyższe założenia teorii neoklasycznej. Wykorzystując inne nauki społeczne, zwłaszcza psychologię i socjologię, podejmują badania mające na celu wyjaśnienie, jak faktycznie ludzie podejmują decyzje ekonomiczne. Ekonomia neoklasyczna posługując się wyidealizowanym modelem ludzkiego działania tworzy w efekcie normatywne modele rozwiązywania problemów ekonomicznych; ekonomia behawioralna w oparciu o rzeczywiste możliwości i zachowania ludzi stara się wyjaśniać, jak przebiegają procesy decyzyjne. Wykorzystując dorobek psychologii, socjologii, a nawet neurofizjologii ekonomia behawioralna jest, podobnie jak ekonomia instytucjonalna, nauką interdyscyplinarną.

Najgłośniejszymi badaczami kojarzonymi z ekonomią behawioralną są laureaci Nagrody Nobla z 2001 r.: Daniel Kahneman i Vernon Smith oraz współpracownik Kahnemana, Amos Tversky. Do przedstawicieli starszej szkoły behawioralnej zalicza się głównie Herberta Simona i George'a Katona. Simon, który także otrzymał Nagrodę Nobla zauważył już w pracy wydanej po raz pierwszy w 1947 r., że „nauki społeczne w swoim sposobie traktowania racjonalności cierpią na poważną schizofrenię. Na jednym biegunie znajdują się ekonomiści, którzy przypisują człowiekowi ekonomicznemu wszechwiedzę i nienależną racjonalność. (...) Na drugim biegunie znajdują się nurty psychologii społecznej (wiele z nich czerpie z Freuda), które próbują zredukować całe poznanie do afektu”⁴. Zbliżenie psychologii i ekonomii, czy raczej dostrzeżenie potrzeby wykorzystania w ekonomii psychologicznych właściwości człowieka, znajdujące wyraz w rozwoju ekonomii behawioralnej oznacza w istocie powrót do źródeł myśli ekonomicznej. Przecież zarówno

⁴ H. Simon, *Podjęmowanie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007, s. 110.

Adam Smith, jak i Dawid Hume byli wnikliwymi badaczami ludzkiej psychiki i uznawali jej głęboki wpływ na procesy społeczno-gospodarcze i ustrój państwa.

EKONOMIA BEHAVIORALNA WOBEC NIEKOŃCZĄCEGO SIĘ SPORU O RACJONALNOŚĆ

W rozwoju myśli ekonomicznej pierwszorzędne znaczenie miały zawsze formułowane *explicite* albo przyjmowane *implicite* założenia dotyczące wiedzy, umiejętności jej wykorzystania i moralności jednostek podejmujących decyzje gospodarcze. Nie tylko doktryny zwolenników indywidualizmu poznawczego, ale także pisarzy wykazujących skłonność do holistycznego podejścia, były w dużym stopniu uzależnione od ich wyobrażeń o zdolnościach poznawczych i motywach działań gospodarczych człowieka. Ekonomiści odwoływali się zatem do swych przekonań o człowieku, czyli do wiedzy, najczęściej intuicyjnej, z zakresu psychologii. W tym sensie można powiedzieć, że w ekonomii zawsze tkwił pewien element tego, co teraz określamy mianem ekonomii behawioralnej. To zainteresowanie i uzależnienie ekonomistów od wiedzy psychologicznej skoncentrowane jest wokół pojęcia racjonalności.

Ludzką racjonalność na gruncie ekonomii interpretowano wielorako, ale z perspektywy głównych dylematów metodologicznych można wyróżnić dwa podejścia; model racjonalności instrumentalnej i adaptacyjnej. Ten pierwszy wynika z wywodzącego się ze starożytnej Grecji paradygmatu racjonalności większości nauk opartego na konieczności, pewności i uniwersalności. Takie podejście do racjonalności oznacza, że ceni się i poszukuje tego, co absolutnie pewne i uniwersalne, a źródłem tej pewności jest nieomylny rozum. Jednocześnie zakłada się, że możliwe i konieczne jest odróżnienie faktów od wartości, a w procesie poznania naukowego priorytet zyskuje tworzenie abstrakcyjnych modeli i rozumowanie oparte na dedukcji. Niedościęgnionym wzorem poznania naukowego w paradygmacie racjonalności opartej na konieczności i uniwersalności jest matematyka. Za logiczną konsekwencję tego podejścia można zatem uznać dążenie do nadania wyjaśnieniom ekonomicznym matematycznej formy, unikanie na gruncie ekonomii tego, co przypadkowe, zmienne, uzależnione od systemu aksjologicznego, a w konsekwencji przyjęcie formuły racjonalności, nazywanej instrumentalną. Według tej formuły jednostka postępująca racjonalnie maksymalizuje użyteczność i zyski w oparciu o nieograniczone zdolności logicznego myślenia, znajomość teorii naukowych i pełny dostęp do odpowiednich informacji.

Przeciwstawiana temu modelowi człowieka wizja racjonalności ograniczonej albo adaptacyjnej jest konsekwencją odmiennego spojrzenia z jednej strony na

człowieka jako podmiot decyzji gospodarczych, a z drugiej na ekonomię jako naukę społeczną. Jedno i drugie znajduje wyraz w analizie znaczenia instytucji. Koncepcja ograniczonej racjonalności jest konsekwencją dostrzeżenia takich elementów procesu podejmowania decyzji, jak koszty informacji, koszty zawierania i egzekwowania umów z jednej strony, a ograniczone możliwości ludzkiego umysłu i możliwość czerpania korzyści z zachowań opartych na zwyczaju, rutynie i normach z drugiej. Z tej perspektywy zwyczajowe i rutynowe zachowania interpretowane są jako sposoby rozwiązywania problemów powstające na tle niedostatecznego dostępu do informacji i ich przetwarzania. Ponieważ jednostki stają ustawicznie wobec problemu niepewności i braku dostatecznej wiedzy, zwyczaje i normy społeczne powstające w ewolucyjnym procesie dostosowań okazują się być użytecznymi instrumentami działania i przejawem spontanicznego procesu ujawniania się racjonalności, która ma wymiar ponadjednostkowy. W procesie ewolucji instytucji można widzieć mechanizm rozwiązania problemów wynikających z ustrojowej ograniczoności możliwości ludzkiego rozumu, z tego, iż ludzki umysł może objąć tylko wąski krąg złożonej rzeczywistości społecznej⁵. Model racjonalności instrumentalnej jest modelem normatywnym, natomiast koncepcje racjonalności ograniczonej i adaptacyjnej są próbami opisu tego, jak człowiek rzeczywiście zachowuje i podejmuje decyzje ekonomiczne.

W ekonomii behawioralnej stosunek do racjonalności instrumentalnej jako podstawy teorii ekonomicznej jest krytyczny, ale nie znaczy to, że wśród tych, którzy kierują uwagę na psychologiczne uwarunkowania procesów gospodarczych, panuje zgodność poglądów na istotę racjonalnego działania w praktyce społecznej. Z jednej strony są tacy, którzy wskazują, że ze względu na złożoność warunków podejmowania decyzji, postępowanie niespełniające warunków racjonalności instrumentalnej i reguł znanych z teorii naukowych, jest często uzasadnione. Wśród nich jest Herbert Simon, George Katona, Vernon Smith i Gerd Gigerenzer⁶. Z drugiej strony Kahneman i Tversky przyjmują w istocie pojęcie i atrybuty racjonalności neoklasyków i za wzór racjonalności uważają postępowanie, które uwzględniałoby wszystkie złożone warunki podejmowania konkretnej decyzji i było zgodne z ustaleniami teorii naukowych, takich jak rachunek prawdopodobieństwa, maksymalizacja oczekiwanej użyteczności czy teoria ryzyka. Jeżeli przyjrzymy się wnioskowi Kahnemana wyprowadzanym z jego eksperymentów, to dostrzeżemy, że za nieracjonalne w procesach podejmowania decyzji uważa wszelkie przejawy wyłamania się jednostki z reguł i zasad składających na model ekonomicznej racjonalności

⁵ F. Hayek, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998, s. 7–41.

⁶ Interesującą analizę zróżnicowania poglądów na racjonalność w ekonomii behawioralnej przedstawia Morris Altman w artykule: *The Nobel Prize in Behavioral and Experimental Economics: A Contextual and Critical Appraisal of the Contributions of Daniel Kahneman and Vernon Smith*, „Review of Political Economy” 2004, nr 1, s. 3–41.

w ujęciu neoklasycznym. Przejawem nieracjonalności jest odejście od reguł logiki i rachunku prawdopodobieństwa, niespójność preferencji, zmiana preferencji pod wpływem błahych powodów, odejście od czysto ekonomicznej kalkulacji, czyli uwzględnienie celów innych niż maksymalizacja korzyści majątkowej.

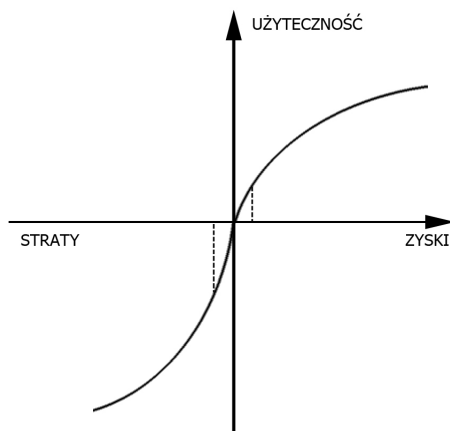
PARADOKSY LUDZKIEGO ROZUMOWANIA A WIEDZA EKONOMICZNA

Od początku swych badań Kahneman i Tversky byli pod wrażeniem znaczenia skutków posługiwania się intuicyjnymi ocenami jako operacjami myślowymi usytuowanymi między percepcją świata zewnętrznego a świadomym rozumowaniem. To zainteresowanie intuicją było związane przede wszystkim z obserwacją, iż występują nieustannie poważne rozbieżności między szybko dokonywanymi obliczeniami i szacunkami, a naukową wiedzą statystyczną. Konsekwencją tych wstępnych spostrzeżeń było rozwinięcie poglądu o dwu systemach i typach procesów myślowych. W procesie postrzegania rzeczywistości i podejmowania decyzji zaangażowany jest system reakcji szybkich, automatycznych, skojarzeniowych, nie wymagających wysiłku, czyli system 1, oparty na intuicji oraz system 2, układ świadomych, kontrolowanych operacji myślowych, przebiegających wolno, wymagających wysiłku, opartych na regułach⁷. Kahneman i Tversky zapoczątkowali serie eksperymentalnych badań mających na celu śledzenie wielorakich uproszczonych procedur poznawczych (heurystyk) związanych z uruchamianiem systemu polegającego na intuicji. Spośród licznych heurystyk skutkujących błędnymi obliczeniami i ocenami oraz nietrafnymi decyzjami najczęściej wymienia się efekty dostępności, kontekstu, zakotwiczenia, reprezentatywności, posiadania i status quo. Z punktu widzenia ekonomii szczególne znaczenie mają doświadczenia i wnioski dotyczące podejmowania decyzji w warunkach ryzyka oraz spostrzeżenia dotyczące mentalnie uwarunkowanych preferencji czasowych, które stały się podstawą zasady parabolicznego dyskontowania. Psychologiczne badania rzucają także nowe światło na interesujące dla ekonomistów zjawisko iluzji pieniężnej i trudność samokontroli.

Aby przedstawić problemy z klasyczną teorią i racjonalnością decyzji podejmowanych w warunkach ryzyka zacznijmy od przedstawienia najbardziej znanych eksperymentów i ich wyników. Kiedy grupie ludzi biorących udział w eksperymencie proponowano wybór między loterią, w której była 80% szansa

⁷ D. Kahneman, *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*, Prize Lecture, 2002, s. 451, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf [dostęp: listopad 2012].

wygrania 4000 \$ i sytuacją, w której ze 100% pewnością otrzymują 3000\$, 80% ludzi wybierało tę drugą opcję. Problem, który ten wybór ujawniał, polega na tym, że zgodnie z teorią wartości oczekiwanej sytuacja pierwsza jest korzystniejsza. Wartość oczekiwana w przypadku loterii wynosi 3200 ($4000 \times 0,8 + 0 \times 0,2$), a w 2 sytuacji 3000 ($3000 \times 1,0$)⁸. Na gruncie teorii wartości oczekiwanej racjonalnym wyborem jest zatem wybór loterii. Z powyższego eksperymentu i innych podobnych do niego wyciągnięto wniosek o występowaniu awersji do ryzyka.



Rysunek 1. Funkcja użyteczności według teorii perspektywy

Inny typ eksperymentu nie potwierdzał jednak awersji do ryzyka i ujawniał bardzo interesujące zjawisko, które określono mianem złamania zasady jednolitości. Gdy grupa kontrolna miała wybierać między loterią, w której było 80% prawdopodobieństwo utraty 4000\$ i 20% szansa zachowania stanu posiadania, a sytuacją, w której była pewność utraty 3000\$, tylko 8% osób wybrało ten ostatni wariant. Wynik znów był niezgodny z teorią wartości oczekiwanej (w przypadku loterii -3200, w drugiej sytuacji -3000), ale w tym wypadku decyzje ogromnej większości cechowała skłonność do ryzyka. Z powyższych eksperymentów wyciągnięto wniosek, że ludzie nie postępują

⁸ T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 106. Opis eksperymentów prowadzących do sformułowania teorii perspektywy zawiera artykuł D. Kahnemana i A. Tversky'ego pt. *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, nr 2, s. 263–292.

zgodnie z teorią wartości oczekiwanej, czyli z tego punktu widzenia ich decyzje nie są racjonalne, a co więcej, preferencje wobec ryzyka są różne w zależności od tego, czy jednostka stoi wobec szansy zysków, czy grożą jej straty. W sytuacjach obiecujących zyski decydenci wykazują awersję do ryzyka, działa efekt pewności, w a gdy pojawia się wizja strat wybierają bardziej ryzykowne strategie postępowania.

Kahneman i Tversky uznali takie postępowanie za niezgodne z teorią malejącej użyteczności krańcowej i teorią wartości oczekiwanej sformułowanej przez Bournoliniego. Ogłosili złamanie zasady jednolitości i sformułowali teorię perspektywy. Zauważoną asymetrię w sposobie podejmowania decyzji zobrazowali wykresem (rys. 1). Preferencje są różne w zależności od tego, czy ludzie stoją wobec możliwości zysku, czy straty. Ważnym aspektem decyzji jest punkt odniesienia, którym jest wyjściowy stan posiadania. Funkcja obrazująca preferencje w obszarze zysków jest wklęsła, co oznacza występowanie awersji do ryzyka. Natomiast w obszarze strat funkcja jest wypukła i bardziej stroma, co obrazuje wysoką wrażliwość na straty, która pociąga za sobą większą skłonność do ryzyka. Występuje silne przywiązanie do status quo; użyteczność odczuwana przez decydentów nie zależy od bezwzględnego poziomu posiadanego zasobu, lecz od jego zmian. Ludzie są bardziej wrażliwi na zmianę swego położenia aniżeli na bezwzględny poziom swego dobrobytu. Ich zadowolenie zależy nie tyle wielkości majątku, co od jego zmian. Dlatego dokonując wyborów rozważają raczej straty i zyski, a nie stany końcowe.

Psychologiczna podstawa obserwowanych zachowań i wyborów jest następująca:

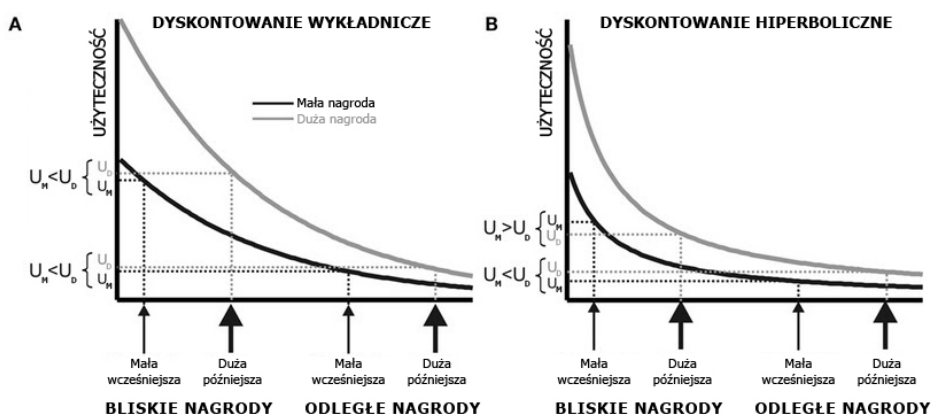
„Prawdopodobnie najbardziej znaczącą i najbardziej znaną cechą mechanizmu ludzkiej przyjemności jest to, że ludzie są dużo bardziej wrażliwi na oddziaływanie negatywnych niż pozytywnych bodźców (...). Tak mało rzeczy jest w stanie sprawić byśmy poczuli się lepiej, natomiast liczba zdarzeń, za sprawą których nasze samopoczucie może się pogorszyć, jest ogromna”⁹.

Na stosunek do standardowych teorii ekonomicznych wielki wpływ wywarła także koncepcja hiperbolicznego dyskontowania, która oznaczała zakwestionowanie panującego modelu przedstawionego w 1937 roku przez Samuelsona¹⁰. Wbrew koncepcji Samuelsona, którą wyrażała funkcja wykładnicza i według której stopa dyskonta jest stała, eksperymenty pokazują, że taka zasada nie jest przestrzegana. Okazuje się, że ludzie przywiązują większą wagę do bliższej przyszłości. Oceniając sytuację z perspektywy tradycyjnej teorii powiemy, że niedoceniają przyszłych korzyści, innymi słowy, stopy

⁹ A. Tversky, *The Psychology of Risk*, cyt. za P. Bernstein, *Przeciw Bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, Wydawnictwo Kurhaus, Warszawa 2011, s. 386.

¹⁰ M. Burd, *Hunting, Gathering, Investing, Globalizing: The Biological Roots of Economic Behaviour*, „Systems Research and Behavioral Science” 2010, nr 27, s. 512.

dyskontowania spadają wraz z wydłużaniem horyzontu czasowego. Przykładowo R. Thaler zadawał w grupie kontrolnej pytanie, jaka kwota rekompensowałaby natychmiastowe otrzymanie kwoty 15\$. Mediany odpowiedzi wskazywały, że średnie stopy dyskonta dla okresu miesięcznego wynosiły 345%, dla roku 120%, a dla 10 lat 19%. Eksperymenty pokazywały także, że małe kwoty dyskontowane są według wyższych stóp niż kwoty duże i że zyski są dyskontowane silniej niż straty¹¹. W świetle badań preferencje czasowe nie są spójne, ludzie przywiązują najwyższą wagę do najbliższej przyszłości i zmieniają swoje wcześniejsze plany. Stopa, według której dyskontują swój przyszły dobrobyt jest zdecydowanie wyższa dla okresów krótszych, ale wyniki szacowanych w tych eksperymentach stóp dyskonta różnią się diametralnie: od kilku do kilkuset procent¹².



Rysunek 2. Wykładnicze i hiperboliczne dyskontowanie przyszłych korzyści

Wykresy obrazują wybór między małą nagrodą w bliskiej przyszłości i dużą nagrodą odsuniętą w czasie z bliskiej perspektywy i ten sam wybór odsunięty w czasie. Z wykresu A, gdzie zakłada się stałą stopę dyskonta wynika, że w obu sytuacjach preferowane są duże, późniejsze nagrody. Z wykresu B wynika, że w z perspektywy bliskiej przyszłości ludzie preferują małe wcześniejsze nagrody, ale odsunięcie w czasie obu nagród sprawia, że ludzie przedkładają większe, późniejsze korzyści nad wcześniejszymi mniejszymi.

Źródło: T. Kalenscher and M. Wingerden, *Why we should use animals to study economic decision making – a perspective*, „Frontiers in Neuroscience” 2011, nr 5, s. 3.

¹¹ S. Frederick, G. Loewenstein, T. Donoghue, *Time Discounting and time Preference: Critical Review*, „Journal of Economic Literature” 2002, vol. XL, s. 360–362.

¹² P. Zielonka, *Czym są finanse behawioralne*, „Materiały i studia”, z. 158, NBP, Warszawa 2003, s. 28.

Liczne badania z udziałem dzieci i dorosłych, a także zwierząt potwierdzają zjawisko preferowania szybkich nagród i niedoceniań przyszłości, co świadczyć może o jego uniwersalności¹³. Problem ten ujawnia dość powszechnie występującą trudność samokontroli. Z tego punktu widzenia zjawisko to jest przedmiotem licznych badań dotyczących nie tylko decyzji bezpośrednio ekonomicznych, ale także takich, które dotyczą zdrowia (zwłaszcza otyłości i uzależnień), ale przecież dają też poważne skutki ekonomiczne. Przejawami trudności samokontroli związanymi z hiperbolicznym dyskontowaniem są wszystkie te sytuacje, gdy ludzie odkładają moment przejścia na dietę, czy rzucenia palenia papierosów na następny dzień, tydzień, miesiąc. Dzień zerwania ze szkodliwymi nawykami może nigdy nie nadejść, ponieważ natychmiastowa przyjemność związana z jedzeniem, czy paleniem przewyższa przyszłe korzyści zdrowotne związane z przejściem na zdrowy styl życia. Ekonomiczne obszary wykorzystanie koncepcji hiperbolicznego dyskontowania związane są przede wszystkim z tworzeniem systemów emerytalnych i innych ubezpieczeń społecznych oraz z kwestią niezbędnej równowagi między konsumpcją a oszczędzaniem (innymi słowy między konsumpcją bieżącą a przyszłą).

Błędy poznawcze, krótkowzroczne niedoceniań przyszłości, awersja do straty – to ustalenia ekonomii behawioralnej prowadzące do zachwiania wiary w efektywność wyborów jednostki, które mogą podważać wiarę w słuszność pozostawienia wolnego wyboru konsumentom. Śledząc sytuacje ludzkiej ignorancji i krótkowzroczności, wskazując zachowania świadczące o niewłaściwym rozumieniu interesu osobistego i nieradzeniu sobie z wyborami w coraz bardziej złożonym środowisku, ekonomiści behawioralni dostarczają argumentów za paternalistyczną interwencją państwową. Aby jednak zachować podstawową zasadę wolnego wyboru zaproponowano strategię anty-anty-paternalizmu, którą następnie określono krócej mianem libertariańskiego patertanizmu¹⁴. Jako rozwiązanie łączące wolny wybór z dążeniem do doskonalenia procesów decyzyjnych zaproponowano politykę naprowadzania konsumentów na właściwe decyzje z poszanowaniem wolności wyboru. Konstruuje się takie rozwiązania, w których jednostka wybiera, ale ma silne bodźce, aby wybrać to, co zaplanował twórca danego systemu. Stosuje się strategię „kuksańców” (*nudges*)¹⁵. Obywatel, konsument, czy pracownik zachowuje wolność wyboru, ale regulacja danej sfery życia jest tak pomyślana, by jednostka podjęła taką, a nie inną decyzję. Przykładowo, aby większość ludzi

¹³ T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna...*, s. 234.

¹⁴ S. Frerichs, *False Promises? A Sociological Critique of the Behavioural Turn in Law and Economics*, „Journal of Consumer Policy” 2011, nr 3, s. 299.

¹⁵ Dziedziny, w których stosowane są odkrycia ekonomii behawioralnej omawia Ian McAuley, *When does behavioural economics really matter?*, <http://www.home.netspeed.com.au/mcau/academic/confs/bepolicy.pdf>

pozwalala na udostępnianie po śmierci ich narządów do transplantacji, przyjmuje się zasadę, że nie jest wymagane wyrażenie zgody na pobranie narządów, ale wyraźne oświadczenie woli, że jednostka nie zgadza się być dawcą tkanek narządów. Takie wykorzystanie efektu *status quo* w Belgii sprawiło, że 95% ludzi może tam być dawcami narządów, podczas gdy w Wielkiej Brytanii (gdzie wymagana jest zgoda na pobieranie narządów) ok. 15–20%¹⁶. Innymi powszechnie cytowanymi i analizowanymi zastosowaniami tego efektu są nowe reguły stosowane w systemach ubezpieczeniowych. Zalecane obszary stosowania libertariańskiego paternalizmu to nie tylko polityka konsumencka i ubezpieczenia, ale także ochrona środowiska, dobra publiczne, polityka socjalna oraz kredytowa. Dodać należy, że opisywany przez psychologów problem z samokontrolą dostarcza także argumentów za tradycyjną metodą opodatkowywania dóbr, które prowadzą do uzależnień i mogą prowadzić do niszczenia zdrowia psychicznego i fizycznego jednostki.

EKONOMIA BEHAWIORALNA WOBEC KRYZYSU

Ekonomia behawioralna nabrała znaczenia w kontekście globalnego kryzysu ekonomicznego i wynikającego stąd rozczarowania wobec stanu wiedzy ekonomicznej. W naturalny sposób sięga się do mniej znanych teorii, często pozostających w opozycji do panujących w głównym nurcie ekonomii. Ponieważ kryzys ujawnia irracjonalność decyzji ekonomicznych, falowanie nastrojów i trudność kontrolowania procesów ekonomicznych, nie dziwi fakt, że sięga się do teorii ekonomii behawioralnej, które właśnie te aspekty ludzkiego działania eksponują. Kryzys skłania do bliższego przyjrzenia się potencjałowi odkryć psychologów z perspektywy makroekonomicznej. Wcześniej uwaga skupiona była na znaczeniu przesłanek psychologicznych w procesach mikroekonomicznych. W dobie kryzysu, ujawnionych deficytów i pułapki zadłużenia uwagę przyciąga synergia ludzkich błędów wynikających z niedoskonałych zdolności poznawczych i emocji oraz dostępności kredytów będącej konsekwencją systemów monetarnych i realizowanej polityki pieniężnej.

Po stronie jednostek obserwujemy skłonność do preferowania celów krótkookresowych i niedoceniaania przyszłości oraz niedostateczną wiedzę i namysł, a także uleganie irracjonalnym emocjom i odruchom stadnym, a ze

¹⁶ W. De Bondt, *The Behavioral Revolution in Finance*, Center for Behavioral Finance DePaul University, Chicago 2010, s. 6, http://behavioralfinance.depaul.edu/docs/PublicationsResources/DeBondt_Behavioral_revolution_in_finance.pdf [dostęp: listopad 2012].

strony systemu ekonomicznego, w szczególności finansowego płynie w różnych formach strumień środków ułatwiających uleganie presji krótkookresowej perspektywy, potęgujący problem samokontroli, czy uleganie pokusie nadużycia. W warunkach niepewności i ograniczonej wiedzy oraz błędów regulacji złe efekty synergiczne narastają. Im większą możliwość sięgania do swoich przyszłych dochodów stwarza system finansowy, tym łatwiej realizować naturalną skłonność jednostki do preferowania teraźniejszości. Im silniejsza preferencja teraźniejszości i niedoceniać celów przyszłych, tym większe wysiłki i pomysłowość po stronie dostawców środków płatniczych. Swoistą synergię obserwujemy na giełdach papierów wartościowych. Pogoń za spekulacyjnymi zyskami w czasach prosperity prowadzi do wzrostu cen aktywów, który to wzrost przyciąga na giełdy kolejne fale inwestorów pragnących szybkich zysków. Synergię wzmacnia iluzja pieniędzy. Na rynku nieruchomości rosnące ceny odnosi się do cen sprzed lat, nie uwzględniając faktu inflacyjnego, a zatem powszechnego wzrostu cen.

Koncepcje Kahnemana i Tversky'ego okazują się w tej sytuacji bardzo pomocne, ale obserwujemy także powrót do dawnych autorów. Szczególną uwagę przyciąga znów doktryna Johna M. Keynesa. Na fali zainteresowania psychologią uwaga skierowana została na użyte sporadycznie w *Ogólnej teorii* pojęcie „zwierzęcych instynktów”. Według Akerlofa i Shillera zwierzęce instynkty za wszystko odpowiadają i wszystko wyjaśniają¹⁷. Pod powtarzającymi się nieustannie w ich książce słowami „zwierzęce instynkty” zawarto wszystkie cechy związane z procesami podejmowania decyzji będące zaprzeczeniem neoklasycznego założenia racjonalnego działania. Wynika to z całej książki, ale można też wskazać fragment, w którym jest to powiedziane wprost. „Eksperyment myślowy przeprowadzony przez Adama Smitha zawiera prawidłową obserwację, że ludzie na ogół racjonalnie dążą do osiągnięcia maksymalnej korzyści gospodarczej. Rzeczywiście to jest ich celem. Jednak w doświadczeniu tym pominięty został wpływ pozaekonomicznych pobudek, stanowiących motywację do działania. Pominięte zostały także czynniki irracjonalne oraz fakt, że nieraz ulegamy złudzeniom i dajemy się zwieść na manowce. Krótko mówiąc, pominięty został czynnik *zwierzęcego instynktu*”¹⁸.

Takie ujęcie różni się znacząco od znaczenia, w jakim użył omawianego terminu Keynes. Omawiając problem długookresowych przewidywań Keynes zauważył, że nie jest możliwe przewidywanie i inwestowanie oparte na ścisłej kalkulacji i wykorzystaniu nadziei matematycznej, ponieważ nie ma podstaw do

¹⁷ Lista pytań, na które odpowiedzią są, zdaniem tych autorów, zwierzęce instynkty, obejmuje przyczyny kryzysu, władzy banków nad gospodarką, bezrobocie, zależności między inflacją i bezrobociem, oszczędzania, zmienności cen aktywów finansowych, ulotności inwestycji korporacyjnych cykli na rynkach nieruchomości i ubóstwa, zob. G. Akerlof, R. Shiller, *op. cit.*, s. 24.

¹⁸ G. Akerlof, R. Shiller, *op. cit.*, s. 21.

takiej kalkulacji. Zdaniem Keynesa, główny problem to niepewność i nieprzewidywalność biegu wypadku – problem, który racjonalnego inwestora skutecznie powstrzymywałby od angażowania się w inwestycje. Dlatego, zwierzęcy instynkt przedsiębiorców nie wydaje się być według Keynesa instynktem li tylko negatywnym, jak to się współcześnie przedstawia. Zwierzęcy instynkt jako „wrodzony człowiekowi pęd do czynu zamiast trwania w beładzie” przedstawia Keynes jako czynnik prowadzący do inwestycji i ożywienia. „Wobec tego, gdy zwierzęce instynkty są przytłumione, a spontaniczny optymizm zawodzi, pozostawiając nas na łasce nadziei matematycznej, przedsiębiorczość wędnie i zamiera, przy czym obawy strat mogą opierać się na przesłankach tak samo irracjonalnych, jak przedtem nadzieje na zyski”¹⁹. Keynes, w przeciwieństwie zarówno do Kahnemana, jak i interpretacji Akerlofa i Shillera, nie ocenia jednoznacznie negatywnie zachowań i motywów, które nazwał zwierzęcym instynktem. Wobec złożoności warunków działania i nieprzewidywalności przyszłości „wrodzony pęd do działania”²⁰, a nawet kaprys, sentyment i przypadek może okazać się lepszą przesłanką decyzji niż kalkulacja oparta na rachunku prawdopodobieństwa. Lektura *Ogólnej teorii* potwierdza, że jej autor uwzględniał w dużej mierze czynniki podnoszone w nurcie ekonomii behawioralnej, ale jego stanowisko zbliżone jest bardziej do szkoły Simona, czy Katony. Keynes nie przeciwstawia jednoznacznie działania opartego na wykorzystaniu rachunku prawdopodobieństwa jako racjonalnego i działania powodowanego zwierzęcym instynktem jako irracjonalnego. Raczej zgodziłby się, że postępowanie ludzi charakteryzuje słaba, czy ograniczona racjonalność i że postępowanie to znajduje uzasadnienie w świecie, który cechuje niepewność i brak ergodyczności²¹.

Jest jednak ważny element ekonomii behawioralnej, który pozostaje w zasadniczej sprzeczności z teorią Keynesa i który może skłaniać do krytycznej oceny wpływu doktryny Keynesa na ekonomiczne przekonania, politykę ekonomiczną i w konsekwencji bieg wypadków. Tym elementem jest koncepcja hiperbolicznego dyskontowania obrazująca skłonność ludzi do niedoceniań przyszłości. Z tego punktu widzenia keynesowska doktryna efektywnego popytu zachęcająca do preferowania wydatków i ograniczania oszczędzania potęguje bodźce i przekonania prowadzące do koncentracji na bieżących celach. Ideologia gospodarcza wyrażona sloganem: „w długim okresie wszyscy

¹⁹J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 142.

²⁰To określenie pojawia się w kontekście rozważanego problemu i wydaje się być użyte jako synonim zwierzęcego instynktu. *Ibidem*, s. 143.

²¹Por. Th. Jefferson, J. E. King, *Can Post Keynesians make better use of behavioral economics?*, „Journal of Post Keynesian Economics” 2010–11, vol. 33, nr 2, s. 219.

umrzemy” może wzmacniać sygnalizowany w ekonomii behawioralnej problem samokontroli.

Z drugiej strony za niedostatek wyjaśnień proponowanych w ramach ekonomii behawioralnej należy wskazać postrzeganie natury ludzkiej w oderwaniu od instytucjonalnego otoczenia. Koncentracja na błędach człowieka związanych z jego niedoskonałym aparatem poznawczym i emocjami sprawia, że na dalszy plan usuwane są błędy systemu społecznego, zarówno te związane z mechanizmem rynkowym, jak i te związane z państwem. Do kryzysu przyczyniają się niewątpliwie takie czynniki, jak chciwość inwestorów i zarządzających, niedoszacowanie ryzyka, ograniczona racjonalność i błędy agencji ratingowych, krótkowzroczność związana z trudnością samokontroli, ale wyjaśnienie kryzysu nie jest możliwe bez instytucjonalnej analizy współczesnego kapitalizmu. Wskazywane w ekonomii behawioralnej czynniki psychologiczne jako cech ludzkiej natury występują zawsze, ale w różnym nasileniu. Ekonomia musi uwzględniać psychologię, ale musi także analizować społeczne struktury, w których ludzie działają i które wpływają na natężenie naturalnych cech jednostek, ich zmiany i sposób wykorzystania. Ekonomia behawioralna skupia się na ułomnościach ludzkiej natury, ale są także ułomności systemów społecznych, w których jednostki działają, realizują swoje cele i uczą się. Złe cechy ludzkiej natury występują w różnym nasileniu, mogą być osłabiane albo kulturowane w środowisku społecznym²².

W licznych opracowaniach poświęconych analizie kryzysu finansowego na pierwszy plan wysuwane są takie zjawiska jak finansyzacja gospodarki, brak albo niewłaściwa regulacja sektora finansowego, innowacje finansowe, nieodpowiedzialna polityka kredytowa banków, błędy w polityce pieniężnej, moralny hazard, wielkie nierównowagi budżetowe w skali narodowej i globalnej, ideologia „za duży by upaść”, asymetria informacji. W generowaniu tych zjawisk można dostrzec znaczenie czynnika psychologicznego, ale podstawowe znaczenie mają regulacje systemowe i zmiany struktury gospodarczej. Błędy systemowe dotyczą zarówno tych mechanizmów, które określamy mianem rynkowych, jak i tych, które są bezpośrednią konsekwencją zaangażowania państwa. Różnica między podejściem behawioralnym a instytucjonalnym znajduje wyraz w poszukiwaniu przyczyn kryzysu w kategoriach błędów człowieka wynikających przede wszystkim z jego cech biologicznych i w kategoriach błędów systemów regulacji życia społecznego. Pod presją kryzysu globalnego i kryzysu w strefie euro na pierwszy plan wysuwają się trudności związane z niepohamowanym rozwojem rynków finansowych, zadłużeniem, polityką fiskalną i pieniężną. Ale te trudności są przejawem bardziej zasadniczych przemian, które rodzą fundamentalne pytania

²² Por. S. Frerichs, *op. cit.*, s. 302.

dotyczące logiki mechanizmu rynkowego, kapitalizmu i demokracji. Najważniejsze pytania są następujące:

1. Czy instytucje (prawo i systemy wartości) nadążają za postępem technologicznym?
2. Jak pogodzić charakterystyczną dla kultury zachodniej tendencję do indywidualizacji z rosnącą współzależnością ludzi w warunkach globalizacji?
3. Czy możliwe jest utrzymanie ideologii wzrostu gospodarczego i strategii społeczno-politycznych na niej opartych?
4. Czy współczesne gospodarki poddane presji z jednej strony korporacji i rynków finansowych, a z drugiej demokracji, można nazywać rynkowymi czy kapitalistycznymi w tradycyjnym sensie?

Na powyższe pytania ekonomia behawioralna, zwłaszcza nurt utożsamiany z Danielem Kahnemanem może udzielać odpowiedzi raczej fragmentarycznych. Głębsza analiza wymaga współpracy badaczy utożsamiających się z ekonomią behawioralną, instytucjonalną i ewolucyjną. Ekonomia behawioralna zlokalizowana na pograniczu ekonomii i psychologii jest niewątpliwie przydatna, ale większe nadzieje należy pokładać w badaniach, które uwzględnią w większym stopniu perspektywę instytucjonalną.

Taki wniosek potwierdzają także raczej mierne efekty finansów behawioralnych. Zastosowanie osiągnięć psychologii, zwłaszcza szkoły Kahnemana, do analizy zachowań inwestorów na rynkach finansowych odnotowujemy od końca lat 70. ubiegłego wieku²³. Heurystyki Kahnemana znalazły potwierdzenie w zachowaniach inwestorów na rynkach finansowych i stały się podstawą budowania nowej normatywnej teorii finansów. Ale zważywszy, jaką rolę odegrała sytuacja na rynkach finansowych w globalnym kryzysie, behawioralne finanse nie spełniły pokładanych w nich nadziei. Za słabość finansów behawioralnych nawet w gronie samych ich twórców uznaje się obecnie to, że koncentracja na mechanizmach psychologicznych ujmowanych w kategoriach biologicznych nie pozwala uwzględnić socjologicznych i kulturowych uwarunkowań zjawisk ekonomicznych. „Człowiek to więcej niż biologiczny organizm, on jest osobą, tzn. tworem społeczno-historycznym. Mózg jest indywidualny, ale umysł zbiorowy. Rzeczywistość jest tworzona społecznie. Filozofowie i teoretycy organizacji porównują często człowieka do zachowania aktora na scenie. Ludzie pełnią rolę. Ich motyw, perspektywa, własny wizerunek w znacznym stopniu kształtowane są przez to, czego inni od nich oczekują. Dlatego badania w dziedzinie finansów publicznych powinny uwzględniać kontekst ludzkich procesów myślowych”²⁴.

²³ Do najważniejszych twórców nowej subdyscypliny, nazwanej finansami behawioralnymi, zaliczani są następujący autorzy: Werner De Bondt, David Dreman, Robert Shiller, Hersh Shefrin and Meir Statman i Richard Thaler. Zob. W. De Bondt, *The Behavioral...*, *passim*.

²⁴ *Ibidem*, s. 9–10.

Badania te powinny wyjść poza wąskie rozumienie błędu, należy uwzględniać kulturowe i etyczne uwarunkowania procesów decyzyjnych i badać finanse w kontekście ewolucji idei ekonomicznych i celów polityki ekonomicznej.

ZAKOŃCZENIE

Odpowiedź na postawione w tytule pytanie nie jest jednoznaczna. Zdolności poznawcze, emocje i ukształtowane w procesie ewolucji biologicznej ludzkie predyspozycje to trudne do przecenienia przesłanki powodzenia ludzkich działań ekonomicznych i ich udział w tworzeniu zarówno prosperity jak i kryzysów jest niewątpliwy. Ekonomia behawioralna ujawnia ważne uwarunkowania procesów podejmowania decyzji nie tylko w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach, ale także w sferze polityki i nauki. Stan zadłużenia publicznego świadczy o tym, że problem hiperbolicznego dyskontowania i samokontroli dotyczy także procesów decyzyjnych w sferze publicznej. A kontrowersje wokół stanu współczesnej ekonomii i jej wpływu na gospodarkę mogą świadczyć o tym, że proces tworzenia wiedzy naukowej nie jest wolny od błędów. Ale analiza behawioralna jest niewystarczająca wobec fundamentalnych wyzwań związanych ze zderzaniem się wybujałego indywidualizmu ze skutkami globalizacji; ideologii konkurencyjności i polityki wzrostu gospodarczego z potrzebą przeformułowania długookresowych celów globalnych i narodowych; interesów demokracji i korporacji. Preferowanie teraźniejszości, czy brak samokontroli to nie tylko kwestia psychologicznych skłonności człowieka; stopień i formy ich przejawiania zależą od społecznego kontekstu, prawnych regulacji i polityki. Dlatego nurt behawioralny w ekonomii należy traktować jako program badawczy, użyteczny z punktu widzenia szczegółowych polityk, natomiast w rozwiązywaniu fundamentalnych problemów rozwoju program ten może tylko wspomagać programy badawcze instytucjonalnej analizy gospodarki – tzn. analizy, w której w większym stopniu uwzględnia się plastyczność ludzkiej natury i historyczne, kulturowe oraz polityczne uwarunkowania – gospodarowania.

Janina Godłów-Legiędź

**DOES BEHAVIORAL ECONOMICS RESPOND
TO CONTEMPORARY CHALLENGES?**

Abstract

This paper briefly reviews select key attainments of behavioral economics. That new school of economics have recently increased the explanatory power of economics by providing it with more realistic psychological foundations. Daniel Kahneman has challenged the assumption that individuals behave in a manner consistent with conventional economic theory. However, from viewpoint of institutional methodology, there are important reasons why behavioral economics should research all human behavior as social embedded and social organized. Referring to the causes of the recent crisis, we present view that behavioral economics must be embedded in an institutional paradigm.